



региональные сессии практического консалтинга

Модуль 2 – Под запрос (для стартапов)

ПРОГРАММА РВК «РСПК - LOGA GROUP & SEED FORUM INTERNATIONAL»

Программа включает в себя 2-3 любых раздела, по выбору регионального партнера.

Дополнительно, программа может быть расширена разделом по выбору, в зависимости от потребностей конкретного региона с возможностью более глубокого погружения и экспертной поддержки для проектов на стадии прототипа или выше (см. Приложение на стр.6).

Раздел 1 (8 часов) Путь создания инновационного бизнеса со стоимостью	Раздел 2 (8 часов) Проработка презентации перед инвестором, клиентом и партнёром	Раздел 3 (8 часов) Эффективная коммерциализация и трансфер технологий
Раздел 4 (8 часов) Эффективное продвижение продукции и продажи через интернет	Раздел 5 (8 часов) Контекстная реклама Яндекс Директ и Google AdWords	Раздел по выбору Дополнительные темы по согласованию

Раздел 1 Путь создания инновационного бизнеса со стоимостью

10.00-10.30 **Сбор и регистрация участников**

10.30 – 11.30 **Представление партнеров и палитры модулей программы РСПК:**

- Национальная технологическая инициатива (НТИ)
- GenerationS 2016-2017
- Венчурное финансирование и предпринимательство
- Взаимодействие с корпоративными заказчиками
- Возможности, риски и практические шаги которые участники смогут предпринять во время программы для развития своих инновационных проектов

Тема: Цель создания бизнеса. Оценка личных способностей, интересов, амбиций и возможностей. Проработка личных целей и целей бизнеса. Постановка критериев для поиска и оценки бизнес-идей.

11.30 – 12.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

12.00 – 13.30 **Тема:** Инструменты поиска бизнес-идей для создания нового бизнеса или развития уже действующего. Методы проверки бизнес-идей. Методика первичной экономической оценки проекта.

13.30 – 14.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

14.00 – 15.30 **Тема:** Создание понятного описания бизнес-идей.

Создание бизнес-модели. Определение ключевых гипотез по различным элементам бизнес-модели и создание плана тестирования гипотез. Проработка различных элементов проверки гипотез

15.30 – 16.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

16.00 – 18.00 Презентации бизнес-идей. Обратная связь от тренера и других участников.



Раздел 2 Проработка презентации перед инвестором, клиентом и партнёром

Результативная презентация. Презентация как искусство презентации

10.00-10.30 **Сбор и регистрация участников**

10.30 – 11.30 **Представление партнеров и палитры модулей программы РСПК:**

- Национальная технологическая инициатива (НТИ)
- GenerationS 2016-2017
- Венчурное финансирование и предпринимательство
- Взаимодействие с корпоративными заказчиками
- Возможности, риски и практические шаги которые участники смогут предпринять во время программы для развития своих инновационных проектов

Тема: Порядок и ключевые принципы построения результативной презентации. Типы презентации. Анализ аудитории, цели, структура и содержание презентации. Инструменты привлечения внимания, инструменты создания доверия интереса.

11.30 – 12.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

12.00 – 13.30 **Тема:** Работа над презентациями участников. Проработка понятности описания сути проекта/продукта, его актуальности и конкурентных отличий.

13.30 – 14.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

14.00 – 15.30 **Тема:** Работа над презентациями участников. Проработка визуальных элементов презентации

15.30 – 16.00 **Кофе брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

16.00 – 18.00 Анализ результатов практической работы в группах. Презентации проектов. Обратная связь от тренера и других участников



Раздел 3 Эффективная коммерциализация и трансфер технологий

Международная и российская практика, практические кейсы

10.00-10.30 **Сбор и регистрация участников**

10.30 – 11.30 **Представление партнеров и палитры модулей программы РСПК:**

- Национальная технологическая инициатива (НТИ)
- GenerationS 2016-2017
- Венчурное финансирование и предпринимательство
- Взаимодействие с корпоративными заказчиками
- Возможности, риски и практические шаги которые участники смогут предпринять во время программы для развития своих инновационных проектов

Тема: Процесс коммерциализации технологий,

1. Циклы трансфера технологий.
2. Трансфер Технологий из России, в Россию и внутри России: в чем разница?
3. Позиционирование технологии/результата, сравнение с технологиями/результатами лидеров рынка.

11.30 – 12.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

12.00 – 13.30 **Тема:** Почему надо моделировать бизнес, который потенциально можно построить/усилить на базе технологии подлежащей трансферу?

Что такое Валоризация в области Высоких технологий и не только? Почему этим моделированием должны заниматься не только крупные и средние компании, стартапы, но и научно-исследовательские Проекты и Научные учреждения (например, в связке с консалтинговыми структурами) на ранних этапах планирования и реализации проектов? Выявление коммерческого потенциала технологии, оценка коммерческого потенциала технологии. Что это дает при организации процесса Трансфера Технологий?

13.30 – 14.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

14.00 – 15.30 **Тема:** Лицензионное соглашение. Развернутая структура лицензионного соглашения.

Юридическое взаимодействие, ознакомление с контентом. Что такое многоуровневое Know-how? Чем друг от друга отличаются школы и практики по коммерциализации технологий? Ведение переговоров.

15.30 – 16.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы**

16.00 – 18.00 **Практическое занятие**

- На что обращать внимание если Вы лицензиат или лицензиар?
- Как провести предварительную оценку коммерческого потенциала технологии своими силами? Какой должна быть глубина этого анализа? Когда это надо делать?
- Трансфер Технологии из России, в Россию и внутри России, схемы взаимодействия, ключевые ценности.
- Инструменты качественного трансфера: валоризация технологии/результатов, валоризация активов высокотехнологической Компании, Проекта.
- Коммерческая ценность патента, Know-how, примеры.



Раздел 4 Эффективное продвижение продукции и продажи через интернет

Интернет маркетинг для руководителей

10.00-10.30 **Сбор и регистрация участников**

10.30 – 11.30 **Представление партнеров и палитры модулей программы РСПК:**

- Национальная технологическая инициатива (НТИ)
- GenerationS 2016-2017
- Венчурное финансирование и предпринимательство
- Взаимодействие с корпоративными заказчиками
- Возможности, риски и практические шаги которые участники смогут предпринять во время программы для развития своих инновационных проектов

Тема: Интернет маркетинг для руководителей. Эффективное продвижение продукции и продажи через интернет.

- Поисковые алгоритмы или поисковые роботы находят Ваш сайт
- SEO продвижения сайта в ТОП-1 и контекстная реклама. Основные отличия и преимущества каждой технологии
- Что такое копирайтинг и что такое рерайтинг
- Современная модель разработки Интернет проектов. Основные принципы usability 2015 года

11.30 – 12.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы.**

12.00 – 13.30 **Тема:** Поисковое продвижение сайтов в ТОП-1 Яндекс и Google.

- Общие понятия SEO и Оптимизации, веб строительства, видов продвижений.
- Задание: Разбор WEB ресурсов по SEO (аудит сайта собственного или на выбор).
- Сбор семантического ядра (парсинг запросов). Принципы, определения, программные средства для моментального сбора семантического ядра. Анализ конкурентов, отбор наиболее эффективных фраз.
- Задание: собрать семантическое ядро и разбить его по основным составляющим.

13.30 – 14.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы.**

14.00 – 15.30 **Тема:** Внешняя поисковая оптимизация.

- Отбор наиболее эффективных ресурсов для SEO специалиста.
- Задание: Регистрация в основных ссылках биржах. Отчет по размещению
- Аналитика для SEO специалиста. Анализ и проверка работы. Основные секреты.

Задание: Размещение счетчиков отслеживания на своем сайте. Регистрация в системах учета поискового ранга. Проверка отчетов.

15.30 – 16.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы.**

16.00 – 18.00 Практическое занятие

- Обзор современных требований 16.45-18.30
- №1 по контент-маркетингу в России RUSSIAN CONTENT MARKETING 2015 (трюки, секреты, хаки ведущих маркетологов всемирной паутины).



Раздел 5 Контекстная реклама Яндекс Директ и Google AdWords

10.00-10.30 Сбор и регистрация участников

10.30 – 11.30 Представление партнеров и палитры модулей программы РСПК:

- Национальная технологическая инициатива (НТИ)
- GenerationS 2016-2017
- Венчурное финансирование и предпринимательство
- Взаимодействие с корпоративными заказчиками
- Возможности, риски и практические шаги которые участники смогут предпринять во время программы для развития своих инновационных проектов

Тема: Сбор фраз (семантического ядра)

- Выборка фраз.
- Как снизить стоимость клика минимум в 5 раз.
- Особенности операторов Яндекс Директ
- Минус слова и кросс минусовка (автоматизация процессов)

11.30 – 12.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы.**

12.00 – 13.30 **Тема:** Пошаговый алгоритм настройки контекстной рекламы в сервисе Яндекс Директ

- Что случилось с рекламой в Яндекс Директе после 1го сентября 2015 года?
- Погружение в аналитику Яндекс Метрики. Подключения кода Ретаргентига для возврата клиентов на свой сайт.
- Создание рекламной кампании на поиске
- Настройка основных параметров
- Выбор стратегий показов
- Основные особенности каждого параметра
- Отличие рекламной кампании на "поиске" от рекламной кампании для сайтов партнеров Яндекс (РСЯ)
- Расширенные настройки
- Создание заголовков и текста для объявлений
- Секрет бесплатного увеличения рекламного пространства
- Расчет бюджета рекламной кампании.
- Автоматизированная загрузка объявлений. Скрипт для создания 10 000 рекламных объявлений.
- Тестирование, аналитика, сервис для создания кодов отслеживания источника по которому пришел посетитель на Ваш сайт.

13.30 – 14.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы.**

14.00 – 15.30 **Тема:** Создание рекламной кампании в рекламной сети Яндекс (РСЯ)

- Особенности показов объявлений в РСЯ Яндекс Директ.
- Настройки кампании в РСЯ Яндекс Директ
- Особенности создания заголовков, текстов и подбор картинки.
- Тестирование.
- Возврат клиента на сайт (ретаргетинг).
- Создание рекламной кампании для возврата клиента на свой сайт, после целевого действия
- Расчет бюджета и выбор оптимальной ставки.

15.30 – 16.00 **Кофе-брейк, нетворкинг участников, индивидуальные консультации, вопросы и ответы.**

16.00 – 18.00 **Тема:** Обзор программного продукта Direct Commander

- Установка и подключение
- Основные параметры приборной панели.
- Наглядное руководство для работы и автоматизации создания рекламных кампаний. Подведение итогов



Приложение

Ниже представлены взаимозаменяемые тематики, которые можно дополнительно включить в программу по согласованию с региональным партнёром и при наличии бизнес-тренера в согласованные даты РСПК.

Тема: «Инвестиции»

Погружение в инвестиционный процесс после презентации проекта. Подготовка пакета инвестиционных документов проекта, инвестиционный due diligence и сделка с инвестором. Рыночные аспекты оценки стоимости проекта/компании при заключении сделки. Возможности и риски для партнеров и Основателей проектов. Структурирование сделки, обсуждение условий сделки. Жёсткие переговоры. Как выставить правильные условия и как добиться быстрых результатов. Процесс и тренинг Seed Forum. Разбор бизнес-кейсов – инвестиционные сделки на конкретных примерах. Поочередные презентации (представление участников) и обратная связь экспертов, вопросы инвесторов.

Тема: «Финансирование»

Банковское финансирование быстрорастущих компаний ранних стадий. Кредиты, субсидированные кредиты, залоги по кредитам (в каких случаях можно использовать в качестве залога договора, патенты или долю компании? К кому обратиться? Что такое Margin call? Овердрафты, факторинг и другие банковские продукты. Бизнес-кейс - компания/банк, предоставляющая услуги факторинга, выкупает задолженность у стартапа, так как, в данном случае, должниками являются крупные, платежеспособные компании, риски для фактора минимальны. Бизнес кейс - Компания, заключила договор с несколькими большими клиентами и подбирает банк для сотрудничества по финансовым продуктам (овердрафту), либо венчурному финансированию. Компания не может в период роста обеспечить классический залог. Обсуждение и подбор наиболее перспективных и удобных финансовых продуктов для компании. К участию приглашаются представители банков и венчурных фондов. Рекомендации по банковскому финансированию, специальные предложения для участников программы.

Тема: «Продажи и развитие с корпорациями»

Работка с крупными корпоративными заказчиками. Рекомендации по работе с корпорациями и продажи продукции в корпорацию. Прямые продажи – как и что можно продать в крупную компанию самостоятельно. Партнерские модели - платформенные решения крупных корпораций - возможности для быстрого роста бизнеса. Масштабируем решение и продаем продукт клиентам крупной корпорации при поддержке экспертов корпорации. Бизнес кейс: облачный грант одного из лидеров рынка - от \$10,000 до \$120,000. Содействие в налаживании контакта с клиентами - заказчиком корпораций, которые сотрудничают со стартапами в поисках новых подходов к решению отраслевых задач (B2B, B2E, B2G сегменты). Сервисы облачной инфраструктуры, использования инженерных платформенных решений. Специальные предложения для участников программы и участие в GenerationS 2016. Практика GenerationS 2015 - ГК МОРТОН, IBM, Panasonic, Samsung, Microsoft, Cisco, SAP, Сбербанк, НПО Сатурн, КЭС, Русгидро и т.д.

Тема: «Коммерческое патентование – создание стоимости бизнеса»

Авторское право, патентование, защита бренда. Патентный анализ и в частности онтологическая проработка патентов конкурентов, патентный поиск и в частности анализ патентной чистоты, анализ рисков патентования конкретной разработки. Анализ стратегии развития интеллектуальной собственности потенциальных конкурентов. Продвинутый уровень - разбор бизнес-кейсов и примеров из практики оформления российских и международных патентов. Мировая практика по защите конкурентных преимуществ и коммерциализации проектов. Подготовка документов для инвестирования и экспертизы, вопросы оформления интеллектуальной собственности.

Тема: «PR, проактивные продажи»

Проактивные продажи. Продвижение информации о компании в социальных сетях и СМИ. Работа с группами, блогерами и лидерами мнений. Готовим описание продукции компании и рекламный буклет вместе. Как написать качественную статью о вашем и бизнесе, и продукции. Структура публикации, деловой стиль, отзывы и т.д. Создание яркой истории ученых и технологических предпринимателей и проактивные продажи продукции проекта: Присутствие в СМИ, медиа-мониторинг, поддержка сайта и социальных сетей и много другое. Как подготовить и продвинуть публикацию ваших новостей на корпоративном сайте и страницах в социальных сетях самостоятельно. Присутствие на тренинге профессиональных PR-щиков. Специальные предложения для участников программы.



региональные сессии практического консалтинга

Модуль 2 – Под запрос (для стартапов)

Тема: «Лидерство, Командообразование»

Командообразование. Развитие лидерских качеств. Взаимоотношение между партнерами в бизнесе и сотрудниками. Опционы и партнерские отношения с сотрудниками. Набираем команду проекта: когда и какое предложение сделать потенциальному сотруднику таким образом, чтобы достичь максимального эффекта затраты/эффективность для бизнеса? Конфликты с партнерами и конфликты с сотрудниками. Предпосылки развития конфликтов. Как вырасти «Выше конфликта» управлять конфликтами в команде и каких их избежать. Трудовые отношения, трудовые договора, партнерские взаимоотношения и соглашения с партнерами. Когда подписывать, какие доли оптимально распределить между партнерами. Бизнес-кейсы и примеры: обсуждение на конкретных 2-3 проектах.